

1

Mode d'emploi

Vous venez d'acquérir ce livre, bravo !

Afin de vous satisfaire au mieux, nous avons pensé commencer par un mode d'emploi.

Comme pour un appareil électroménager, un téléphone portable ou un ordinateur, nous vous proposons tout simplement un petit mode d'emploi qui, vous en conviendrez, reste à ce jour le meilleur moyen d'optimiser le service que peut vous rendre votre dernier investissement.

1 – Vous vous préparez à une négociation décisive, vous ne disposez pas de beaucoup de temps, et vous avez quelques points précis à revoir dans le cadre de votre préparation ?

Alors rendez-vous page 29 et composez votre menu.

2 – Vous partez en voyage et vous avez quelques heures à consacrer pour vous approprier ce livre ?

Rendez-vous page 15 et bon voyage !

3 – Vous manquez gravement de motivation et de méthode ces derniers temps et vous ne savez plus par quel bout remettre votre formidable machine à gagner sur les bons rails ?

Rendez-vous page 183.

4 – Vous êtes perdu et vous avez besoin de retrouver un peu de bon sens ?

Rendez-vous page 185.

5 – Vous souhaitez vous remémorer quelques citations pour égayer votre prochaine négociation ?

Rendez-vous page 211.

6 – Vous n'en avez plus rien à faire de la négociation, mais un peu de Gustave - notre perroquet - ou de dessins de Flec vous exciteraient les zygomatiques ?

Alors zappez l'écrit ...



NE RIEN VOIR !



NE RIEN ENTENDRE !



NE RIEN DIRE !

7 – À vous de buller ! **Flec** vous propose quelques dessins dont les bulles restent à compléter au gré de vos humeurs et de votre imagination. Sollicitez votre créativité et celle de votre entourage. Faites-vous plaisir et, surtout, n'hésitez pas à nous transmettre vos créations par fax, copie, scan, mail, etc.

Les meilleures propositions n'échapperont pas à quelques cadeaux.



8 – Une autre manière de parcourir ce livre, c'est de vous laisser guider par la couleur. En suivant les paragraphes grisés, vous irez tout droit à l'essentiel. Vous y trouverez uniquement de la pratique, une bonne manière de réviser vite à la mode pragmatique.

9 – Dernier conseil et non des moindres : ce livre est maintenant le vôtre puisque vous l'avez entre les mains. Aussi, n'hésitez pas à créer votre propre mode d'emploi... pour négocier avec vos ados, votre patron, votre Saint Valentin, votre augmentation, etc. Comme nous, adoptez « *Les Négociistes* » comme livre de chevet.

En lisant ce livre, vous constaterez que nous avons mis en exergue quelques phrases en **gros** ou en **gras**. Comme dans la vie, il s'agit bien, de temps en temps, de parler un peu plus fort pour mieux se faire entendre.

Vous trouverez également quelques conseils en tout petit car les conseils ne sont-ils pas faits pour être chuchotés comme à un ami qui seul décidera de s'en servir ou pas ?

Pour le reste, comme pour nos précédents ouvrages, nous avons retenu la présentation d'une idée par page ou par double page afin de vous permettre de vous concentrer sur l'essentiel.

Et de temps en temps, laissez vos neurones folâtrer au rythme des dessins de Flec et des envolées de Gustave.



Ces dessins, voulus comme des respirations, vous aideront tout au long du livre à mémoriser, à vous interroger et à relativiser propos et situations, car c'est bien connu...

*« Il ne faut jamais faire une montagne
d'une taupinière ».*

2

Négoïste !

C'est quoi ce drôle d'hybride ?

La négociation, c'est la vie...

La négociation, c'est à vie...

De la négociation au *Négoïsme*

Le monde change.

La négociation est partout, même dans les endroits les plus inattendus :

- un navigateur ne franchit plus le Cap Horn, il le négocie ;
- un collaborateur ne change plus d'activité, il négocie au mieux les tournants de sa carrière.

La négociation est passée d'un état de situation à un statut de direction, de chemin.

Et l'égoïsme dans tout cela ?

L'égoïsme est un vilain défaut, tout le monde sait ça, car la morale prévoit qu'il faut « **s'aider** » les uns les autres.

Et pourtant...

...Vouloir défendre sa position, faire pression pour ne pas « **céder** » devant l'adversité !

... Exprimer son point de vue d'individu pour bonifier ses intérêts !

... « Même pour dire je t'aime il faut d'abord dire « je » (Ayn Rand).

Quand nous regardons bien, nous voyons que l'égoïsme aussi est partout. C'est un formidable moteur pour nous faire agir et c'est surtout la première forme d'expression de notre liberté.

Tout était posé, pour que nous prenions enfin en compte que la vie ne nous donne pas ce que nous méritons, mais ce que nous négocions.

Tout était posé, pour que les schémas de négociation évoluent vers le Négœisme, cet hybride, fait de négociation parfaitement maîtrisée et d'égoïsme contenu.



Du Négotisme au Négotiste

Si le Négotisme est né de cette association de négociateur égotiste ou réciproquement, le Négotiste, lui, est inné.

Dans la vie, si nous acceptons de bien la regarder en face, nous sommes tous des « Négotistes » et cela démarre très fort, dès la naissance :

« Si tu veux téter, faut pleurer !!! »

C'est parti et cela ne s'arrêtera plus jamais :

- « Si tu veux être embauché, faut négocier » ;
- « Si tu veux être augmenté, faut négocier » ;
- « Si tu veux éduquer tes enfants, faut négocier » ;
- « Si tu veux des frites à la maison de retraite, faut négocier ».

Décidément, à tous les stades de la vie, il faut tout, vraiment tout négocier.

Pourquoi le Négotiste aujourd'hui ?

Parce qu'il se demande si nous ne sommes pas allés trop loin dans le « socialement correct », fruit de notre éducation et de notre environnement qui nous polissent tellement que nous finissons par en devenir trop polis !

Parce que le garde-fou établi par la civilisation pour la vie en communauté et en démocratie, ce « socialement correct » est finalement devenu le sacré boulet à traîner qui justement nous empêche de négocier notre juste part du gâteau !

Parce qu'à force de courbettes, nous en perdons trop souvent de vue la défense de nos intérêts... et ce soupçon d'audace et de culot qui bonifie toutes les situations et les opportunités.

C'est pourquoi le Négociiste propose le juste milieu :
« Ni hérisson, ni paillason ».

C'est pourquoi le Négociiste propose de :
« Réapprendre à prendre autant qu'à donner ».

Pour devenir un bon Négociiste, commençons par l'essentiel, la maîtrise des techniques de négociation ».

Ces techniques sont aussi indispensables que le permis de conduire, le volant, le frein et l'accélérateur pour mener notre voiture, et redevenir ainsi conducteur et non le passager de notre vie.

« Redevenir acteur, ce n'est pas du cinéma ».

Pourquoi le Négociiste demain ?

Parce que la concurrence totale s'impose à nous !

Parce que le monde s'est globalisé sous la domination de la communication numérique du toujours plus vite et partout !

Parce que notre concurrent est déjà là et qu'un autre encore plus beau, plus grand, plus fort et moins cher est en train de naître quelque part !

Parce que l'indépendance totale est une utopie, alors que l'interdépendance maîtrisée est la voie du succès !

« C'est pourquoi le Négociiste propose d'user de son “ droit de veto ” pour gérer cette interdépendance comme il l'entend ».

Quel domaine pour le Négociiste : privé, public, entreprise ?

Le Négociiste n'a pas de frontières ; il occupe tous les territoires.

Parce que la sphère privée est entrée dans l'entreprise et que l'entreprise est entrée dans la sphère privée tout comme dans notre vie de citoyen !

Parce que dans les entreprises et les démocraties, les actionnaires et les dirigeants sont les premiers Négociistes qui nous imposent leurs règles du jeu pour défendre leurs intérêts.

« Citoyen du monde peut-être »
« Négociiste du monde certainement ».

« C'est pourquoi le Négociiste contribue à affiner sa légitime défense pour vivre la vie qu'il choisit, et non celle que les autres choisissent pour lui ».

